

工信部：引导锂电企业减少单纯扩大产能制造项目

● 本报记者 金一丹

11月18日,为进一步加强锂离子电池行业管理、推动行业转型升级和技术进步,工信部在官方网站公开征求对《锂离子电池行业规范条件》(2021年本)》(征求意见稿)》(简称《规范条件》)和《锂离子电池行业规范公告管理办法》(2021年本)》(征求意见稿)的意见,截止日期为11月28日。《规范条件》提出,引导企业减少单纯扩大产能的制造项目,加强技术创新、提高产品质量、降低生产成本。

《规范条件》从产业布局和项目设立、工艺技术和质量管理、产品性能等多方面对行业技术进步和规范发展提出要求。在产业布局和项目设立方面,《规范条件》要求锂离子电池企业及项目应符

合国家资源开发利用、生态环境保护、节能管理、安全生产等法律法规要求,符合国家产业政策和相关产业规划及布局要求,符合当地国土空间规划和生态环境保护专项规划等要求,满足“三线一单”生态环境分区管控要求。

同时,在规划确定的永久基本农田、生态保护红线,以及国家法律法规、规章规定禁止建设工业企业的区域不得建设锂离子电池及配套项目。上述区域内的现有企业应按照法律法规要求拆除关闭,或严格控制规模、逐步迁出。

在工艺技术和质量管理方面,《规范条件》要求,企业研发经费不低于当年企业主营业务收入 的3%,鼓励企业取得省级以上独立研发机构、技术中心或高新技术企业资质;主要产品具有技术

发明专利;申报时上一年实际产量不低于当年实际产能的50%。

在产品性能方面,《规范条件》要求消费型电池能量密度≥260Wh/kg,电池组能量密度≥200Wh/kg,聚合物电池体积能量密度≥600Wh/L。循环寿命≥600次且容量保持率≥80%。动力型电池分为能量型和功率型,其中能量型电池能量密度≥180Wh/kg,电池组能量密度≥120Wh/kg;功率型电池功率密度≥700W/kg,电池组功率密度≥500W/kg。循环寿命≥1000次且容量保持率≥80%。储能型电池能量密度≥145Wh/kg,电池组能量密度≥110Wh/kg。循环寿命≥5000次且容量保持率≥80%。

据上海有色网分析,三元材料电池与磷酸铁锂电池占据动力电池市场主

流。其中,三元电池的单体能量密度普遍180–220Wh/kg,循环寿命1500–2000次,行业内主流大厂均可以达成上述目标。但磷酸铁锂电池行业普遍的单体能量密度仅为160–180Wh/kg,虽然部分厂家通过对电池整包进行结构优化,大幅提高电池包体积利用率可以使电池整包达到140–160Wh/kg,足以完成《规范条件》中对电池整包的要求,但电池包单体能量密度仍然是部分企业难以逾越的鸿沟。

上海有色网表示,考虑到磷酸铁锂电池性能大多受到正极材料即磷酸铁锂材料性能影响,可以预想如若该《规范条件》正式实施,或将淘汰部分技术水平不达标 的下游电池生产企业及磷酸铁锂企业。

京东集团第三季度收入增长25.5% 年度活跃用户数达5.52亿

● 本报记者 杨洁

京东集团11月18日发布2021年第三季度财报。2021年第三季度,京东集团实现收入2187亿元,同比增长25.5%;经营利润为26亿元,同比下滑41.31%,公司经营利润率为1.2%,继续保持低利润率运营;归属于普通股股东的净损失为28亿元,去年同期为76亿元;非公认会计准则下归属于普通股股东的净利润为50亿元,去年同期为56亿元。值得一提的是,截至2021年9月30日,京东集团过去12个月的活跃购买用户数达到5.52亿,较去年同期净增了1.1亿。

关注零售全渠道能力建设

京东集团2021年第三季度总收入达2187亿元。其中,商品收入占比85%达1860亿元,较2020年同期增长22.9%;服务收入占比15%达327亿元,较2020年同期增长43.3%。

京东商品收入主要分为电子产品及家用电器商品收入、日用百货商品收入。2021年第三季度,京东日用百货商品收入达751亿元,同比增长29.37%。

京东服务收入主要分为平台及广告服务收入、物流及其他服务收入。2021年第三季度,京东物流及其他服务收入达159亿元,同比大增53%。

分业务线来看,京东集团收入分别来自京东零售、京东物流及新业务。京东零售主要包括中国的自营业务、平台业务及广告服务。京东物流包括内部及外部物流业务。新业务主要包括京东产发、京喜、海外业务及技术创新。

2021年第三季度,京东零售的收入达到1981亿元,同比增长23%,在京东总收入中占比91.57%;经营利润79亿元,同比增长17.93%。

京东集团总裁徐雷表示,在零售业务上,公司将更关注全渠道能力建设,其认为零售行业去中心化趋势将不断深化,全渠道战略不仅

将是打开京东零售长期发展天花板的第二条增长曲线,更将深度链接线下实体零售业态,助力零售业数字化转型升级。

根据徐雷介绍,该季度,京东全渠道业务所贡献的GMV同比增长接近三位数,其中与达达共同搭建的O2O到家业务模式今年加速增长。

物流与创新业务亏损扩大

财报显示,京东物流2021年第三季度经营利润同比由盈转亏,经营亏损7.27亿元,去年同期经营利润8354.9万元。京东新业务亏损则进一步扩大至20.73亿元,去年同期亏损12亿元。

徐雷介绍,京东物流长期投入建立的一体化供应链履约服务能力正在不断赋能外部客户,拓展了外部市场空间。例如,京东物流在快消品、家电家具、3C、服装、汽车及生鲜等行业都在积累越来越多客户,也不断加深行业解决方案能力。来自外部一体化供应链履约服务的收入将在未来持续带动京东物流整体增长。财报显示,第三季度,京东物流的外部客户收入占比继续超过50%,并在本季度再创新高。

在新业务上,定位于服务下沉市场的“京喜”取得进展。徐雷称,经过上半年的探索,京喜7月主动战略聚焦10个省份,供应链效率和成本结构不断优化,单均履约成本相较业务早期下降了接近50%,用户体验不断改善。

在成本方面,京东集团披露,2021年第三季度营业成本由2020年第三季度的1474亿元增长27.3%,至1876亿元。其中,履约开支(主要包括采购、仓储、配送、客户服务及支付处理开支)由2020年第三季度的116亿元增长23.2%,至2021年第三季度的143亿元;营销开支由2020年第三季度的55亿元增长42.3%,至2021年第三季度的78亿元;研发开支在2021年第三季度为40亿元,2020年第三季度为41亿元,基本平稳。

物业企业配股融资动作频频

● 本报记者 董添

11月18日,碧桂园服务发布短暂停牌公告,公司于2021年11月18日上午9时起于港交所短暂停牌,以待公司发布一则公告,内容与根据一般授权配售新股份有关。此前,融创服务、世茂服务等多家物业类上市公司也发布了与配售相关的公告。业内人士表示,物业企业并购案例持续增多,头部企业通过配售获得资金优势,有利于提高物业企业在收并购市场中的竞争力。

配股案例较多

据了解,配股作为上市公司再融资的手段之一,与增发相比,面对的通常是原有股东。实际筹资相比目标筹资完成度高,一定程度上说明股东参与配售的积极性较高。

资深投行人士王骥跃在接受中国证券报记者采访时表示,配股是针对原有股东,而增发需要引入新的股东。近期配股案例较多,有可能是增发不太好做。配股最大的问题是要强迫股东增加资金,配股价格一般都有折扣,原有股东具备一定的认购积极性,不跟进的话,持股份额被摊薄了。配股对每股收益影响并不大,因为融资还是会带来业绩增长的。配股并不一定会带来股价下跌,因为本身不除权。股价变动关键还是看公司,以及配股的打折力度。

11月17日,融创中国发布公告,融创中国配售条件及融创服务股份配售事项的条件均已全部达成。根据配售及认购协议的条款及条件,配售代理已将3.35亿股配售

股份以配售价每股15.18港元配售予不少于六名承配人。根据融创服务股份配售协议的条款及条件,配售代理已将1.58亿股现有融创服务股份以每股14.75港元配售予不少于六名承配人。配售事项及融创服务股份配售事项的所得款项净额(扣除相关费用后)合计约为73.43亿港元(折合约9.42亿美元)。这一金额与此前发布的配售方案拟募金额一致。

获取充足现金流

“港股的配股一般是给某些机构定向配售,并非面向全体股东配售。”克而瑞物管研究总监李斌在接受中国证券报记者采访时表示,“配股是港股里面比较常见的融资方式,一般没有禁售期,因此存在一定的套利空间。”

李斌表示,物业企业通过配售进行再融资的案例已屡见不鲜。近期,世茂服务、旭辉永升服务也进行了配股融资。

从行业角度看,物业企业并购案例持续增多,头部企业通过配售获得资金优势,有利于提高其在收并购市场中的竞争力。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对中国证券报记者表示,配股是公开再融资的一种手段,往往在股价较高的时候发起。股东参与配股,需要拿出真金白银,不参与配股,则会被稀释股权。对于原有股东来说,需要在二者之间做出选择。对于上市公司,配股后负债率会下降,公司获得一笔流动性支持。但对于投资人,在权益占比方面,参与配股的投资人权益比重上升,不参与配股的人权益比重下降。

保障原材料稳定供应 焦炭企业加速布局上游

● 本报记者 何昱璞

近期,由于煤炭价格上涨且供应趋紧,多家焦炭上市公司生产经营承压。11月18日,陕西黑猫发布公告,拟以4856.01万元收购宏能煤业100%股权,以保障原材料供应。数据显示,2021年第三季度公司精煤采购平均单价相较2020年第四季度上涨121.87%。值得注意的是,宝泰隆、山西焦化、开滦股份等多家焦化企业已经完成自有煤矿布局,有效平滑了煤价上涨带来的业绩波动。

收购焦煤资源

“我们很早就想收购一家煤矿,当时诸多条件不成熟。目前,宏能煤业生产稳定,未来也要核增产能,有望解决公司原材料供应的难题。”陕西黑猫证券部人士表示。

据了解,炼焦的主要原材料是精煤,精煤是由主焦煤、肥煤、1/3焦煤、气煤、气肥煤、瘦煤等配比而成。在我国,焦煤、1/3焦煤等资源整体较为稀缺,且分布不均。

上述公司人士表示:“尤其在今年煤炭资源紧缺的情况下,保障供应和采购成本之间也面临挑战。”

陕西黑猫在公告中表示,多年来



视觉中国图片

屡经努力也未能购得炼焦煤矿资源,炼焦煤全部来自于外购,导致原料供应成本和稳定性受限,生产负荷和毛利率都有可能受到影响。

分析人士认为,完成收购后将为公司提供稳定持续的原料供应,避免了囤积存货的沉没成本风险,稳定库存,同时有利于公司依据销售订单自主确定生产计划以及原料库存量。

资料显示,宏能煤业的花草滩煤矿所产煤质是1/3焦煤,以低硫煤为主,特低硫煤和中硫煤次之,多用于炼焦(配)煤,经备案的煤炭资源储量为10143万吨,现核定生产能力90万吨/年,建设有300万吨/年选煤厂。

宏能煤业满足生产能力核增条件,就采矿权范围内10143万吨资源储量,已与甘肃省自然资源厅签订了《采矿权出让合同》,按规定在2025年10月31日前分期缴纳采矿权价款。宏能煤业按照产能置换要求,已提交申请对花草滩煤矿核增生产能力。宏能煤业计划于2022年3月31日前完成核增手续,核增获批后即可按照150万吨/年生产规模合法组织生产。公司预计宏能煤业生产能力核增事宜无实质性障碍。

平滑周期波动

值得注意的是,多家焦化企业正在加速掌控上游原材料。宝泰隆、山西焦化、开滦股份等均拥有自有煤矿资源,在一定程度上可以平抑煤价上涨带来的业绩波动。

2021年9月,宝泰隆公布了15.06亿元定增方案(修订稿),拟将募集资金中的13.5亿元投入公司三大煤矿建设。宝泰隆称,向上游产业链延伸,最终实现自采原煤大部分替代外购原煤是公司未来重要的发展战略。

宝泰隆表示,近年来公司已形成一系列化工产业循环经济产业链,而煤炭是公司产业链的最上游,是公司一系列产业循环所依赖的最主要原材料,是公司全产业链产品的核心成本,因此原煤成本控制是公司盈利能力的核心要素。“长期以来,公司原煤、精煤的供应基本依赖外购,原煤外购价格远高于公司自有煤矿开采成本,同时原煤、精煤购买量受到市场供应的影响,无法完全自主按照下游产品需求情况来确定原煤、精煤库存规模。因此,向上游产业链延伸,最终实现自采原煤大部分替代外购原煤是公司未

来重要的发展战略,公司原煤成本直接影响公司焦化产业链全产品的成本,降低原煤成本能够使公司形成具有竞争力的产品成本优势,有效抵消、摊薄下游产品价格。”

山西焦化2021年前三季度实现归母净利润18.5亿元,同比增长98.9%。公司表示,前三季度业绩增长主要由于焦炭价格进一步上涨及中煤华晋投资收益大幅增加。对此,国泰君安研报表示,今年以来,山西焦化参股核心焦煤资产将重新得到重视。虽然公司于2018年完成资产重组收购中煤华晋49%股权,但市场对公司的认知仍停留在传统焦化业务层面。数据显示,中煤华晋在产产能1020万吨(权益873万吨)、在建400万吨产能预计2024年投产,主要产品为国家稀缺优质瘦煤和无烟煤。公司持有中煤华晋49%的股权,前三季度焦煤行业景气度上行,业绩大幅增加,公司获投资收益14.37亿元,占公司前三季度归母净利润总额的77.7%。

对于此次收购,业内人士表示,这是对陕西黑猫整体盈利能力的一次提升。公司布局上游,在保障供应的同时,也可以平抑原材料涨价带来的利润压力,同时也享受煤炭核心资产的成长性。

对于此次收购,业内人士表示,这是对陕西黑猫整体盈利能力的一次提升。公司布局上游,在保障供应的同时,也可以平抑原材料涨价带来的利润压力,同时也享受煤炭核心资产的成长性。

严控产能

这是继工信部、生态环境部于9月

一个月跌1000元 淡季特征明显 钢价后市仍有下行空间

● 本报记者 董添

据找钢网统计,10月中旬以来,国内钢材价格出现了明显下跌,钢价每吨累计跌幅超过千元。以螺纹钢和热轧板卷为例,截至11月18日,杭州螺纹钢和上海热卷价格分别为4630元/吨和4680元/吨,较10月中旬价格高点分别下跌1350元/吨和1210元/吨。

业内人士表示,目前,钢铁行业淡季特征明显。一方面是煤炭、铁矿石等原材料价格持续下跌带动钢价高位回调;另一方面是房地产新开工面积同比下降30%以上,导致钢材需求端同比出现明显下滑。在钢材市场供需格局逐步转向宽松以及成本支撑继续下移的情况下,后期国内钢价或继续弱势探底。

供需两弱

对于此轮钢价大幅下跌,找钢网高级研究员曾亮认为主要由两方面因素导致。一方面由于过高的煤炭价格受到政策调控后快速回落,加之铁矿石价格持

续下跌,原料成本的明显下移带动钢价高位回调;另一方面,房地产新开工面积同比下降30%以上,导致钢材需求端同比出现明显下滑。

兰格钢铁研究中心主任王国清对中国证券报记者表示,近期,钢铁行业原材料价格下跌明显,山西部分钢厂焦炭采购价格累计下调600元/吨,普氏铁矿石价格指数也已跌至92.5美元/吨以下。

“目前钢材市场供需两弱,粗钢产量压减、秋冬季大气污染防治以及取暖季错峰生产均对钢铁产量释放形成制约,高炉开工率和产量均呈现明显下滑趋势。11月逐步进入冬季,加上近期全国范围内迎来寒潮,建材需求逐步减弱。”王国清表示。

由于钢价的快速大幅下跌,目前钢材生产利润环比明显回落。找钢网钢材成本盈利监测模型显示,截至11月18日,华东地区高炉钢厂螺纹钢利润为542元/吨,月环比下降544元/吨,年同比下降56元/吨。

对于钢价后市走势,曾亮表示,目前来看,国内钢材价格仍难言见底,后期或

仍有一定下行空间。一方面,焦煤、焦炭等原料价格仍处于下行通道,原料价格下行的负反馈将带动钢价继续走弱;另一方面,北方出现大面积强降雪降温天气,对终端需求进一步压制,考虑到终端用钢需求季节性下滑,钢材库存去化速度将逐步放缓,并且累库预期增强。所以,在钢材市场供需格局逐步转向宽松以及成本支撑继续下移的情况下,后期国内钢价或继续弱势探底。

《通知》要求在2021年11月15日至2021年12月31日,确保完成本地区粗钢产量压减目标任务。2022年1月1日至2022年3月15日,以削减采暖季增加的大气污染物排放量为目标,原则上各有关市钢铁企业错峰生产比例不低于上一年同期粗钢产量的30%。

河北省要求,重点对长流程企业实施错峰生产。错峰以高炉设备停产为基础,不得以减负荷生产方式代替。与高炉配套的焦炉、烧结、球团、石灰窑等生产设备错峰生产比例不得低于高炉错峰生产比例。对2021年以来中央环保督察、钢铁去产能“回头看”检查等发现存在违法违规行为、产能利用率超过120%、未列入工业和信息化部钢铁行业规范公告的钢铁企业(新投产但暂未经工信部规范公告的企业除外),上述三种情况每出现一种情况,企业错峰生产比例增加5个百分点。